



<https://latribunelibre.com/emploi/senior-mid-market-account-executive-editeur-forte-croissance-f-h-8>

## Senior Mid-Market Account Executive – Editeur forte croissance F/H

### Description

Notre client est un éditeur logiciel US présent sur le marché depuis +10 ans, de +4k employés dans le monde, leader dans l'hébergement, la sécurisation et l'optimisation des performances applicatives des sites.

Pour faire face à sa croissance (+40% en 2024) et atteindre ses objectifs d'ici 3 ans (5 Md\$), la société recherche des Account Executive sur le marché mid-market Français < 2500 employés..

Vos missions :

- Prospection et développement commercial,
- Construire un plan stratégique de prospection pour atteindre les objectifs,
- Coopérer avec le réseau de partenaires afin de développer les opportunités commerciales
- Gérer l'intégralité du cycle de vente avec l'ensemble des équipes internes jusqu'au closing des deals,
- Conduire une prévision claire pour atteindre les quotas, définir la stratégie pour construire un pipeline fiable pour atteindre les objectifs assignés,
- Reporting régulier auprès de N+1
- Etc.

Poste disponible sur Paris, Lyon et PACA

### Qualifications

Nous recherchons des candidats avec une expérience commerciale confirmée dans la vente des solutions logicielles :

- minimum 5 ans d'expérience dans la prospection et le développement commercial,
- L'expérience de l'écosystème Cyber/Réseau/Cloud/Télécom est impérative,
- Une très bonne connaissance des solutions techniques Cyber/Réseau/Cloud/Télécom est essentielle pour ce poste (vente technique),
- Capacité à travailler dans une petite structure, en équipe sur un marché en très forte croissance,
- Autonome, organisé, orienté new business, force de conviction, sens du challenge, dynamique,
- L'utilisation quotidienne de méthodologie de ventes (ex: MEDDIC, SPIN, ...), dans vos processus commerciaux est un élément essentiel pour ce poste,
- Excellente capacité à présenter et à convaincre, très bon niveau rédactionnel (français/anglais),
- Chasseur dans l'âme vous vous épanouissez dans la conquête de nouveaux clients,

Très bon niveau d'anglais exigé.

**Organisme employeur**  
SP SEARCH

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75116, PARIS 16, PARIS, France

**Date de publication**  
16 octobre 2025 à 09:06

**Valide jusqu'au**  
14.11.2025

